

TREMPLIN by CCI

Public concerné

Toute personne envisageant de créer ou reprendre une entreprise, quel que soit l'état d'avancement de son projet. Toute jeune entreprise ayant besoin de structurer ou sécuriser son démarrage.

Prérequis

Les prérequis sont précisés et vérifiés par l'analyse du dossier de candidature à compléter au lien suivant :

https://Tremplin_By_CCI_inscription

Objectifs

- Savoir faire un Business Plan en étant guidé dans son élaboration.
- Construire son projet en optimisant son modèle économique
- Apprendre à piloter une entreprise : techniques de vente, développement du CA, organisation administrative...
- Être mis en relation avec des partenaires, financeurs
- Être accompagné durant votre première année d'activité

Durée

42 heures de formation en collectif :

Porteurs de projet	Jeunes entreprises
<ul style="list-style-type: none">• 1 semaine de formation (5 jours consécutifs)• 2 modules de formation spécifiques au choix	<ul style="list-style-type: none">• 6 modules de formation spécifiques au choix

7 heures d'accompagnement individuel :

Rendez-vous en semaine, effectués selon vos besoins (validité : 1 an)

2 évènements de réseautage :

Networking, rencontres entre partenaires, financeurs, créateurs et jeunes entrepreneurs

Modalités pratiques

Modalités et délais d'accès (lieu/date) :

Démarrage du parcours : septembre 2023

Sélection sur dossier de candidature

Délai de réponse maximum : 15 jours.

Formation et accompagnement dans les locaux de la CCI Touraine

Tarif :

- 1 680 € net de taxe

Possibilité de prise en charge en partie via votre CPF (Compte Personnel de Formation), ou via votre OPCO.

Nous consulter.

Contact(s) :

Pôle entrepreneuriat : 02.47.47.20.00

ccitouraine-entreprendre@touraine.cci.fr

Méthodes mobilisées :

Alternance entre apports théoriques et échanges avec les différents experts intervenants qui vous donneront les méthodes pour réaliser toutes les étapes d'une création d'entreprise et vous permettront d'acquérir un langage commun et professionnel.

Méthode pédagogique : tours de table, appropriation d'outils, jeux de rôle, mises en situation.

Modalités d'évaluation :

Présentation de votre Business Plan devant un jury de professionnels.

Questionnaire d'auto-évaluation des acquis à l'issue du parcours, pour faire le point sur l'atteinte des objectifs.

Accessibilité :

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter. Les personnes en situation de handicap moteur ont accès à nos formations. Nos locaux sont adaptés (porte d'accès, salles, sanitaires, ascenseur). Pour tout autre handicap, merci de nous recontacter pour évaluer avec vous la possibilité ou non de satisfaire à vos besoins (pédagogie, matériel, moyens techniques et humains).

Contact référent handicap : Virginie MENANTEAU
02 47 47 20 67 – virginie.menanteau@touraine.cci.fr

Intervenant(s)

- Les conseillers spécialisés de la CCI : Magali PENAUD, Karine MOREAU et/ou Angélique LEBEAU, conseillères en création, reprise et transmission d'entreprise.
- Des experts professionnels : expert-comptable, avocat, banquier, consultant, etc..

Programme détaillé

Un programme que nous construisons avec vous, pour qu'il soit adapté à vos besoins, à choisir parmi les thématiques suivantes :

1/ Analyser ses capacités et aptitudes au regard des compétences attendues et de la posture de dirigeant

- Positionner sa posture entrepreneuriale afin de s'assurer de sa capacité à devenir chef d'entreprise

2/ Identifier les contraintes et opportunités d'un projet entrepreneurial

- Etudier l'environnement dans lequel on souhaite entreprendre

3/ Identifier les outils nécessaires à la construction d'un projet entrepreneurial

- Identifier les étapes nécessaires à la transformation d'une idée entrepreneuriale en un projet acceptable par le marché et exécutable
- Identifier les outils nécessaires pour être en mesure de formuler le modèle économique associé au projet, de le concrétiser et de le décliner sur le plan opérationnel

4/ Evaluer les ressources nécessaires pour construire un projet entrepreneurial

- Définir le seuil de rentabilité à atteindre
- Dédire les objectifs commerciaux et opérationnels à atteindre
- Identifier les moyens humains et matériels à mettre en œuvre

5/ Définir sa stratégie commerciale

- Définir et décliner sa stratégie en actions opérationnelles et mettre en place un plan d'action commercial

6/ Prospecter, capter et fidéliser sa relation client

- Savoir comment prospecter un nouveau client, réseauter efficacement et fidéliser ses clients

7/ Améliorer ses démarches commerciales

- Construire son argumentaire commercial et ses outils de vente
- Adapter ses canaux de communication et distribution
- Travailler sa posture commerciale

8/ Concevoir sa stratégie de reprise

- Savoir analyser les éléments comptables
- Réfléchir à la conduite du changement

9/ Piloter et organiser son activité

- Optimiser ses tâches
- Mettre en place des outils et indicateurs de suivi

10/ Savoir se vendre, développer sa posture d'entrepreneur

- Savoir valoriser et présenter son entreprise à des financeurs, partenaires ou clients potentiels

11/ Développer un projet innovant

- Valider son idée/concept
- Identifier les leviers de financements
- Commercialiser son projet

12/ Recruter son premier salarié/alternant

- Identifier les étapes du recrutement
- Connaître les formalités à l'embauche
- Elaborer le plan d'intégration

Déroulement de la prestation

Alternance entre modules de formation en collectif et rendez-vous individuels.

Points forts

- Un parcours complet pour prendre les décisions adaptées à votre projet/entreprise
- Un suivi individuel sur-mesure par un conseiller spécialiste création/reprise dédié
- Des intervenants experts
- Des modules de formation à la carte
- Des événements de réseautage
- Une communauté pour échanger et partager
- Des mises en relation avec les partenaires du réseau CCI